GUIA DO EXPOSITOR

FEIRAS & EVENTOS

PROJETOS & MONTAGENS

abrace
Associação Brasileira de Cenografia e Estandes

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA PARA MONTAR SEU STAND, SEM COMPLICAÇÕES!

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO..... 3

INICIANDO O PROJETO..... 4

- MODELOS DE STANDS TECNOLÓGICOS..... 5
- MODELOS DE STANDS TEMÁTICOS..... 5
- MODELOS DE STANDS SOFISTICADOS..... 5
- MODELOS DE STANDS CONVENCIONAIS... 5
- MODELOS DE STANDS SUSTENTÁVEIS..... 5
- MODELOS DE STANDS PERSONALIZADOS. 5

PLANEJAMENTO..... 6

- DEFINA METAS PARA A FEIRA..... 7
- ESTIPULE UM ORÇAMENTO TOTAL..... 7
- COMPARE PREÇOS..... 7
- LISTE OS MATERIAIS NECESSÁRIOS..... 7
- DEFINA AS AÇÕES PROMOCIONAIS..... 7

DÚVIDAS SOBRE O STAND..... 8

- COMO ATRAIR O PÚBLICO QUE QUERO?.... 9
- COMO FAZER ALGO DIFERENTE?..... 9
- COMO PERSONALIZAR MEU STAND?..... 9
- DEVO TER UMA MONTADORA DE STAND?. 9

O CONTATO COM O PÚBLICO.... 10

- O CONTATO COM O PÚBLICO..... 11

BALANÇO FINAL DO EVENTO.... 12

- BALANÇO FINAL DO EVENTO..... 13

CONCLUSÃO..... 14

SOBRE A EC..... 15

INTRODUÇÃO

As feiras de negócios são ótimas oportunidades para divulgar sua empresa no mercado aproveitando a visitação de público, investidores, etc. Tanto é que, muitas empresas de diferentes segmentos participam, a fim de atrair e conquistar o público-alvo, divulgar os produtos e serviços, fortalecer a marca, ampliar a rede de contatos, aumentar a visibilidade do negócio e, consequentemente, turbinar as vendas.

Para 2025, segundo informa o calendário da Ubrafe (União Brasileira dos Promotores de Feiras), mais de 2 mil feiras deverão ser realizadas no país. O estado de São Paulo é o que mais realiza feiras e eventos no país. No total, são realizados cerca de 800 feiras, exposições e congressos – além de shows e eventos esportivos.

É importante estes números tão altos, pois ele deixa claro que após grandes avanços tecnológicos, gerando muita facilidade de relacionamentos com o público, tais como, o crescimento das redes sociais e as vendas pela internet, a compra presencial continua com lugar reservado no mercado. Isso significa que as pessoas seguem preferindo o contato direto com os produtos, visualização dos serviços e troca de informações com os vendedores.

As feiras de negócios são oportunidades para conseguir muitos clientes em pouco tempo, mas é fundamental ter uma ótima estrutura, mostrando uma imagem importante para o seu público, através de um STAND de qualidade e que demonstre tudo o que seu cliente procura.

Um stand de qualidade não é apenas a um stand bonito. Mas sim, um stand atrativo, funcional e diferenciado em todos os sentidos, desde o design, até o atendimento.

Um stand não é algo fácil de se fazer, há de se pensar em muitos pontos, planeja-lo bem, ter parcerias e fornecedores de qualidade. Cada stand é uma história diferente, devem ser planejado como um todo em cada um dos pontos.

Pensando nisso, a EC preparou um GUIA completo, para lhe auxiliar na montagem do stand da sua empresa, com conteúdo completo que lhe mostrará tudo o que precisa para ter um ótimo stand. Com guia, você com certeza não terá problemas e sim uma ótima solução! Tenha total sucesso nas feiras e eventos que participar.

INICIANDO O PROJETO

A primeira coisa a se pensar é sobre os diferentes tipos de stand e saber qual modelo se encaixa para o perfil do negócio e objetivos da sua empresa. É primordial que o projeto do stand seja bem definido inicial- mente e que esteja bem alinhado com o que a expositora necessita, pois, não adianta ter um stand maravilhoso, porém, pouco eficiente. Se você tem agendada uma participação em um evento promocional, mas não sabe por onde começar em relação aos pre- parativos, comece justamente por conhecer e analisar as variadas possibilidades de stand. Veja alguns modelos:

MODELOS DE STANDS TECNOLÓGICOS

Um Stand Tecnológico, é um modelo moderno, estilo futurista. É perfeito para empresas inovadoras ou que trabalham justamente com tecnologia. Os materiais para a produção desse tipo de stand, são leves com muita luz, equipamentos eletrônicos, com elementos diferentes com design moder- no e diferenciado, algo surpreendente.

MODELOS DE STANDS TEMÁTICOS

São modelos totalmente customizáveis, onde podemos colocar a atmosfera do cliente, criar algo que tenha a ver com a marca ou algum outro tema que a empresa queira transmitir. Nesse tipo de stand, desenvolvemos modelos lúdicos, onde tudo é possível (desde que esteja de acordo com as normas da organizadora do evento).

MODELOS DE STANDS SOFISTICADOS

São stands de alto padrão, para empresas que tem como objetivo mostrar algo bem sofisticado. Com design clássico, possui todos os elementos e lhe dá total liberade de desenvolver todo o tipo de projeto. Mostre bom gosto ao seu público com um belo stand sofisticado.

MODELOS DE STANDS CONVENCIONAIS

Estes modelos são mais básicos, porém, práticos e com alto padrão de qualidade. Perfeito para empresas que possui um orçamento mais limitado, mas que precisam atingir um certo objetivo na sua feira ou exposição.

MODELOS DE STANDS SUSTENTÁVEIS

A Sustentabilidade é um tema que está em alta últimamente e nada como projetar um modelos de stand sustentável para sua feira. Esses modelos de stand são produzidos com materiais eco-friendly, como bambu, madeira plástica, madeira de reflorestamento e materiais reciclados.

MODELOS DE STANDS PERSONALIZADOS

Stands personalisados, são stands feitos sob medida, da forma que sua empresa precisa para um determinado evento. Para isso nossa equipe capacitada, analisa todos os detalhes necessários para fazer um projeto de acordo com o necessário.

Além destes exemplos, há muitos outros tipos de stands que se pode planejar. Entre em contato com a EC, para que possamos lhe auxiliar no seu projeto para stands.

PLANEJAMENTO

Após definir o estilo do seu stand, outra medida imprescindível para não ter problemas futuros, é planejar cuidadosamente todas as etapas e processos do projeto. Um planeja- mento completo irá amplificar suas escolhas e decisões, além de impedir erros na escolha da equipe e evitar gastos desnecessários. Para planejar o seu stand adequadamente, é preciso começar tal planejamento de forma antecipada e detalhada. Se for necessário reprogramar a rota no meio do caminho, não hesite em reavaliar e alterar o plano inicial. Abaixo, o passo-a-passo para um bom planejamento:

DEFINA METAS PARA A FEIRA

Antes de contratar a empresa que cuidará da confecção do seu stand, é importante definir metas e prazos, para poder desenvolver um projeto organizado. O ideal é que estas metas sejam realistas e sensatas. Como o tempo de participação na feira é curto, uma boa estratégia é estabelecer pequenas metas que, no final, ajudem a compor um grande resultado.

ESTIPULE UM ORÇAMENTO TOTAL

É muito importante antes de tudo, estipular um limíte para o que sua empresa deseja gastar para o evento. Coloque uma margem, mas trate de definir um valor final para não comprometer o orçamento do seu stand. Isso lhe ajudará muito na hora de desenvolver o projeto e também ficará muito mais organizado, afim de evitar eventuais surpresas no orçamento.

ELABORE ORÇAMENTOS E COMPARE PREÇOS

Esse é um ponto importante na execução do projeto. Negocie os valores com fornecedores, condições de pagamento. Tenha opções para fornecedores, para poder comparar preços e ver seu portfolio. Tudo o que você conseguir de desconto, é importante no orçamento total, desde que não haja cortes também na qualidade dos serviços!

LISTE OS MATERIAIS NECESSÁRIOS

Organize bem o que você precisa que tenha no seu stand, fazendo um "checklist", como: Móveis, fichas cadastrais, flyers, cartões de visita, portfólio, uniformes para equipe, artigos de decoração, documentação, material audiovisual, etc.

DEFINA AS AÇÕES PROMOCIONAIS

Cada empresa tem o seu tipo de ação para o seu stand: sorteio de prêmios, distribuição de brindes, demonstração de produtos e outros muitos tipos de ações que possam ser desenvolvidos. Você pode elaborar o que você quiser, para destacar seu stand na feira, desde que esteja dentro do regulamento estipulado pela organizadora.

DÚVIDAS SOBRE O STAND

Seu stand não deve ser feito de qualquer jeito e nem por qualquer empresa. Ele deve ser montado por uma empresa que tenha experiência e seja especialista no desenvolvimento, assim você otimiza o seu tempo, evita desperdícios e consegue um resultado acima do esperado. Um bom stand demanda experiência na construção, criatividade, inovação e capricho desde o planejamento até a produção. Para auxiliar na montagem de um stand atraente e poderoso comercialmente, vamos responder algumas questões importantes, que, normalmente, circulam a mente dos empreendedores, gerentes e, também, dos profissionais de Marketing.

COMO ATRAIR O PÚBLICO QUE QUERO?

Na hora de desenvolver a idéia do seu projeto, tente se colocar no lugar do seu público, pontuando tudo o que ele gostaria de ver no seu stand. Priorize o design criativo, projeto inovador, decoração diferenciada, matérias primas de qualidade, acabamento perfeito, mobília confortável e, especialmente, aposte na exposição atraente dos produtos. Isso gera uma comunicação visual interessante e dispensa a necessidade de palavras em um primeiro momento.

COMO FAZER ALGO DIFERENTE?

Uma feira conta com inúmeras empresas, algumas investirão menos outras mais que a sua. Mas o valor do stand não se reflete em sua qualidade! Para se destacar no meio de tanta gente, tente criar uma experiência sensorial, marcada por cores, cheiros, sons, sabores e texturas. Isso faz toda diferença!

COMO PERSONALIZAR MEU STAND?

Seja como for a forma que você defina seu stand, ele precisa ter a cara da sua empresa. Isso dará ao cliente uma maior identificação com a sua marca. É muito importante optar por projetos personalizados, que sejam capazes de tornar o stand único e especial.

DEVO TER UMA MONTADORA DE STAND?

Mesmo você tendo total capacidade e tenha uma boa equipe em sua empresa para realizar eventos, não corra o risco de conduzir o projeto de montagem do stand sozinho. Assumir essa responsabilidade sem o auxílio de uma empresa especializada aumenta as possibilidades de erros e desperdícios ao longo do processo. Além disso, o resultado visual pode não ser o esperado.

O CONTATO COM O PÚBLICO

Você já tem o seu stand pronto, do jeito que você queria. Caso encerrado então? Ainda não! O trabalho não termina com a montagem do stand. Você deve capacitar a equipe que atenderá o público durante o evento. As pessoas devem conhecer bem seus produtos e serviços, entretanto, os objetivos comerciais, traçados lá no planejamento, dificilmente serão atingidos se a equipe estiver despreparada e o atendimento for ruim.

É necessário preparar uma boa equipe de promotores, recepcionistas, vendedores e atendentes. Um erro comum é se preocupar somente com a aparência do staff do stand. É claro que trajes alinhados, asseio impecável, maquiagem bem feita e cabelo arrumado podem ser diferenciais, porém, isso é insuficiente. Uma boa equipe não é composta somente de visual. Os profissionais precisam ser solícitos, simpáticos, comunicativos e, principalmente, devem conhecer os produtos e serviços a fundo, afinal, durante a feira, eles são representantes da marca. Não negligencie o contato com o público. Trace estratégias para esse momento e treine o staff para que ele se saia bem em diferentes situações: abordagem ao cliente, apresentação dos produtos, persuasão nas eventuais negociações, fechamento de vendas ou, até mesmo, momentos críticos, de recusa, insatisfação ou questionamentos difíceis de responder.

BALANÇO FINAL DO EVENTO

Depois que termine o evento, é a hora de fazer um balanço geral da participação. A partir desse balanço, você terá uma noção se o investimento valeu a pena, onde a empresa acertou, quais foram os pontos negativos e se uma participação futura seria interessante para o negócio.

Para avaliar melhor a participação da empresa no evento promocional, escolha as seguintes estratégias:

- Analise os objetivos que foram definidos previamente;
- Realize relatórios financeiros comparando despesas e eventuais lucros;
- Faça avaliações com a equipe, clientes e parceiros;
- Use indicadores de desempenho (KPI´s) para mensurar os resultados.

Em relação aos indicadores de desempenho, procure avaliar o número de visitantes durante os dias de feira, número de vendas, relacionamento e engajamento com a marca (inclusive nas redes sociais, em decorrên- cia do evento), comentários do público, novas parce- rias, mailling com o contato de possíveis clientes e nível de satisfação dos colaboradores. Lembre-se que uma avaliação detalhada será capaz de melhorar aspectos comerciais, operacionais e logísticos nas possíveis participações em novos eventos.

CONCLUSÃO

Como você viu, a montagem de um stand vai muito além do que se imagina a princípio. Além de pensar no visual do stand, deve haver um planejamento estratégico e logístico, que contemple desde a criação do stand até a desmontagem do mesmo. O stand merece atenção especial no evento promocional porque tem a grande responsabilidade de contribuir na atração de novos clientes, apresentação de produtos e aumento das vendas. Por essas e outras, ele requer cuidado em todas as etapas do desenvolvimento. Esperamos que nosso guia tenha esclarecido suas dúvidas sobre a montagem de stands e desejamos, sinceramente, que os conhecimentos compartilhados aqui ajudem sua empresa a obter sucesso na participação de feiras e eventos. A EC está preparada para lhe ajudar neste trabalho tão importante. Conte conosco para seu stand!

EC PROJETOS & MONTAGENS

EC Projetos e Montagens, trabalha para desenvolver as melhores soluções para seus clientes, divulgando suas marcas, produtos e serviços, sempre com foco nos resultados.

Contando com profissionais altamente capacitados e com os melhores fornecedores do setor e com perfil certo para atender a quaisquer necessidades de nossos clientes.

Oferecemos a melhor experiencia para seus eventos por meio de:

- Qualidade total no atendimento ao cliente
- Profissionalismo na gestão de eventos
- Segurança na montagem, desmontagem e manutenção
- Pontualidade na entrega

abrace
Associação Brasileira de Cenografia e Estandes

GUIA DO EXPOSITOR

FEIRAS & EVENTOS

Rua Chico Pontes, 1512, Galpão 5 - São Paulo / SP
Whatsapp: 11 95863- 9610
E-mail: contato@ecprojetosemontagens.com.br
www.ecprojetosemontagens.com.br